

Siti Anisah

Fakultas Hukum Universitas Islam Indonesia

Email: anisahraharjo@gmail.com

Naskah Masuk: 17 Agustus 2015

Naskah Diterima: 21 September 2015

PENGATURAN DAN PENEGAKAN HUKUM PEMBOIKOTAN DALAM *ANTITRUST LAW* AMERIKA SERIKAT

ABSTRAK

Pemboikotan termasuk salah satu bentuk pelanggaran dalam persaingan usaha, yaitu mengurangi kebebasan pelaku usaha untuk masuk ke dalam suatu pasar. Pemboikotan tidak memiliki tujuan lain, kecuali melumpuhkan kompetisi. Secara teoritis wacana yang muncul terkait dengan pemboikotan adalah: apa pendekatan yang dapat digunakan dalam pemeriksaan dan penegakkan hukum pemboikotan serta interpretasinya; apakah perjanjian pemboikotan bersifat vertikal, horizontal atau keduanya; bagaimana syarat efektif berlakunya boikot? Mengingat begitu sedikitnya referensi tentang pemboikotan, maka tulisan ini mencoba mengungkapkan pengaturan dan penegakan hukum pemboikotan dalam *Antitrust* Amerika Serikat. Tujuannya adalah sebagai sumber referensi untuk melakukan pengaturan lebih lanjut dan atau penyelesaian kasus pemboikotan yang belum terungkap dalam hukum persaingan usaha Indonesia. Amerika Serikat tidak secara khusus mengatur pemboikotan pada suatu pasal dalam *Antitrust Law*. Ketentuan yang digunakan bila terdapat dugaan pemboikotan adalah *Section 1 Sherman Act*, yaitu jika masuk kepada kriteria *concerted to deal* dan *refuse to deal*.

Kata Kunci: pengaturan, penegakan hukum, pemboikotan, hukum persaingan usaha

ABSTRACT

Boycott is one of violations in the competition law that eliminating the freedom of parties to enter the market. The aim of it no other than lessened fair competition. Theoretically, the issue related boycott discuss about the approach utilised by the authority to investigate and enforce boycott and its meaning: whether boycott is vertical

or horizontal, or both; and what are the criteria of the violations? Given so few references on boycott, this paper attempts to reveal the regulation and the enforcement of it in the United States. It is aimed as reference to regulate and/or to settle the competition law cases of boycott in Indonesia in the future day. The United States does not specifically state boycott in the Antitrust Law. The United States includes boycott as concerted to deal and refuse to deal as ruled in the Section 1 of Sherman Act.

Keywords: regulation, law enforcement, boycott, competition law

PENGANTAR

Sejak diundangkan dan berlakunya Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (Undang-Undang No. 5 Tahun 1999) pada 5 Maret 1999 hingga saat ini, ketentuan pemboikotan sebagaimana diatur dalam Pasal 10 belum pernah digunakan untuk menjatuhkan sanksi kepada pelaku usaha. Fenomena ini terkesan ironis, mengingat bahwa pemboikotan termasuk salah satu bentuk pelanggaran atas suatu syarat paling penting dalam persaingan usaha sehat (*fair competition*), yaitu terdapat tindakan yang mengurangi kebebasan pelaku usaha untuk masuk ke dalam suatu pasar atau *eliminating freedom to enter the market* (Knud Hansen, et. al.: 2001, 213 – 214). Pemboikotan merupakan suatu bentuk usaha yang dilakukan oleh para pelaku usaha untuk mengeluarkan pelaku usaha lain dari pasar yang sama (kompetitor aktual), maupun mencegah pelaku usaha yang menjadi pesaing untuk masuk ke dalam pasar yang sama (kompetitor potensial), sehingga pasar itu dapat terjaga hanya untuk kepentingan pelaku usaha yang terlibat dalam pemboikotan itu (Andi Fahmi Lubis, et. al.: 2009, 103).

Hukum persaingan usaha sangat kritis dalam menyoroti pemboikotan, mengingat ancamannya yang signifikan terhadap eksistensi persaingan usaha (Knud Hansen, et. al.: 2001, 213 – 214). Ancaman yang dapat menimbulkan kerugian akibat adanya pemboikotan, antara lain: Pertama, pemboikotan umumnya melibatkan upaya bersama oleh perusahaan atau perusahaan untuk merugikan pesaing; Kedua, perusahaan pemboikot sering memiliki posisi dominan di pasar bersangkutan (*relevant market*), sehingga dengan kekuatannya ia dapat mempengaruhi para pesaing; Ketiga, pemboikotan seringkali memotong akses terhadap pasokan, fasilitas, atau pasar yang diperlukan yang memungkinkan perusahaan pemboikot untuk tidak bersaing; Keempat, pemboikot melanggar atau bertentangan dengan praktik-praktik yang umumnya dibenarkan oleh argumentasi yang rasional untuk meningkatkan efisiensi secara keseluruhan dan membuat pasar lebih kompetitif (Evan S. J.: 2001, 764).

Selain itu, ancaman atau dampak yang muncul akibat adanya pemboikotan adalah bahwa pemboikotan tidak memiliki tujuan lain, kecuali melumpuhkan kompetisi. Artinya, ketika pemboikotan dilakukan jelas tujuannya adalah merusak persaingan. Pemboikotan senantiasa berusaha untuk merugikan pesaing dari salah satu pihak yang terlibat dalam pemboikotan. Karena ada usaha untuk menghalangi kebebasan pelaku usaha kompetitor untuk masuk ke pasar, sehingga persaingan usaha akan sulit tercapai. Untuk mencapai tujuan itu, perjanjian pemboikotan selalu dibuat tidak atas dasar niat dan dampak yang pro-kompetisi (Deborah A. Widiss: 1998, 1531).

Pemboikotan dilakukan dengan menggunakan “kecerdasan, program atau peralatan” dengan

maksud untuk menimbulkan kerugian komersial atau memaksakan untuk memiliki hubungan bisnis dengan perusahaan tertentu yang melakukan pemboikotan (S. Gregory Joy: 1992, 717). Bila pemboikotan dilakukan oleh asosiasi, maka akan terjadi kombinasi antara kekuatan yang dimiliki oleh asosiasi untuk menolak keanggotaan, sekaligus memberikan kepada anggotanya suatu kekuatan untuk menghilangkan pesaing potensial, atau setidaknya menempatkan pesaing potensial dalam kerugian besar, dengan menolak akses pesaing potensial masuk ke dalam perdagangan yang penting (Donald L. Beschle: 1986, 388). Berdasarkan argumentasi di atas, tulisan ini akan coba mengkaji apa kualifikasi fakta atau peristiwa hukum yang dapat dikategorikan sebagai pemboikotan dan jenis-jenisnya dalam pengaturan dan penegakan *Antitrust Law* Amerika Serikat. Hal ini dilakukan, mengingat bahwa sangat sedikit referensi tentang pemboikotan di Indonesia, sehingga tulisan ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi untuk melakukan pengaturan lebih lanjut dan atau penyelesaian kasus pemboikotan yang belum terungkap.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah yuridis normatif. Metode yuridis normatif digunakan untuk menganalisis data yang mengacu kepada norma-norma hukum yang terdapat dalam peraturan perundang-undangan dan putusan-putusan pengadilan (Ronald Dworkin: 1973, 250). Fokus penelitian ini adalah *Antitrust Law* Amerika Serikat. Tujuan untuk dapat menemukan jawaban atas permasalahan yang tidak secara khusus diatur dan belum terungkap sebelumnya dalam sistem hukum Indonesia (Konrad Zweigert & Hein Kotz: 1998, 15). Selain itu juga untuk mengkaji bagaimana sistem hukum yang berbeda mengatasi permasalahan hukum tertentu (David J. Gerber: 2001, 969). Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai sumber hukum material, yaitu bahan-bahan untuk membentuk peraturan perundang-undangan pada masa yang akan datang atau *futuristic* (Matthew S. Raalf: 2004, 1279 – 1281; Sujit Choudhry: 1999, 825 – 826).

Penelitian ini menggunakan data sekunder, yang terdiri dari peraturan perundang-undangan dan putusan-putusan Pengadilan tentang pemboikotan yang berkembang dalam *Antitrust Law* Amerika Serikat. Penelitian ini juga menggunakan bahan hukum berupa kamus hukum dan kamus online. Analisis bahan hukum menggunakan pendekatan yang bersifat kualitatif. Analisis ini dilakukan secara menyeluruh dan merupakan satu kesatuan (*holistic*). Ini dilakukan dengan mengingat bahwa penelitian ini tidak mementingkan kuantitas datanya, tetapi lebih mementingkan kedalamannya (C. Marshall & G. Rossman: 1999).

HASIL PENELITIAN

Pengertian Pemboikotan

Bila ditelusuri, kata pemboikotan berasal dari serapan Bahasa Inggris “*boycott*” yang mulai digunakan sejak “*War Land*” di Irlandia pada sekitar 1880. Kata pemboikotan berasal dari nama *Captain Charles Boycott*, seorang agen tanah (*estate agent*) Inggris yang mengelola berbagai perkebunan di Irlandia untuk tuan tanah Earl Erne. Para penyewa Irlandia menolak berurusan dengan Kapten

dengan cara apapun, termasuk memasok makanan untuknya atau bekerja dengannya, sampai ia mengurangi harga sewa (Mark W. Ryan, 2006). Dari sinilah selanjutnya berkembang makna pemboikotan sebagai suatu tindakan untuk tidak menggunakan, membeli, atau berurusan dengan seseorang atau suatu organisasi sebagai wujud protes atau sebagai suatu bentuk pemaksaan.

Pemboikotan juga diartikan sebagai tindakan untuk terlibat dalam penolakan bersama untuk berurusan dengan (orang, toko, atau organisasi) yang biasanya untuk mengekspresikan ketidaksetujuan atau memaksa untuk menerima syarat tertentu (www.merriam-webster.com/dictionary/boycott). Arti lain boikot adalah perjanjian oleh dua orang atau lebih yang menolak untuk melakukan bisnis dengan orang atau perusahaan lain (<http://definitions.uslegal.com/b/boycott>).

Boycott diartikan sebagai (Bryan A. Garner, et. al., eds.: 2004, 198 – 199 & 2010, 211 – 212) “Pertama, *An action designed to achieve the social or economic isolation of an adversary*; Kedua, *A concerted refusal to do business with a party to express disapproval of that party’s practices*; Ketiga, *A refusal to deal in one transaction in an effort to obtain terms desired in a second transaction. Under the Sherman Antitrust Act, even peaceful persuasion of a person to refrain from dealing with another can amount to a boycott (15 USCA §§ 1-7).*

Menurut *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) Model Laws*, pemboikotan adalah menolak secara kolektif untuk membeli atau menjual, atau mengancam akan melakukannya, termasuk cara yang paling sering dipakai untuk memaksa pihak yang tidak menjadi anggota kelompok tertentu untuk mengikuti kegiatan yang ditentukan oleh kelompok itu (Knud Hansen, et. al.: 2001, 213).

Istilah boikot merujuk pada spektrum yang luas mengenai aktifitas yang sangat beragam dalam kaitannya dengan perilaku kolusif dan pemaksaan (Paul G. Mahoney: 1994, 524). Namun menurut Bork, ‘boikot’ dan ‘*concerted refusal to deal*’ hanya terbatas kepada perjanjian yang merugikan konsumen (Robert H. Bork: 1978, 333). *Concerted refusal to deal* adalah suatu perjanjian antara dua atau lebih orang atau perusahaan untuk tidak melakukan kegiatan usaha dengan suatu pihak ketiga. Para pihak yang membuat perjanjian mungkin atau mungkin tidak adalah para kompetitor. *Concerted refusal to deal* dapat melanggar *Section 1 Sherman Act* dan dianalisis baik secara *per se* maupun *rule of reason*, tergantung kepada sifat dari perjanjiannya (Bryan A. Garner, et.al., Eds.: 2004, 307 & 2010, 328).

Stephen F. Ross berpendapat bahwa istilah pemboikotan memiliki arti luas yang mencakup berbagai tindakan kerjasama untuk menolak berhubungan bisnis dengan pihak lain. Dalam *St. Paul Fire & Marine Insurance Co. v. Barry* (1978), Pengadilan memberikan pengertian pemboikotan sebagai “suatu metode yang digunakan untuk menekan suatu pihak yang dengannya salah satu pihak memiliki suatu perselisihan, dengan cara menahan atau menekan orang lain untuk memberikan dukungan atau jasa dengan target. Ini termasuk “tekanan pihak ketiga dalam suatu perjanjian untuk tidak berdagang, yang dilakukan sebagai suatu sarana untuk menekan secara memaksa kepada kelompok yang diboikot.” Beberapa target pemboikotan pesaing dilakukan dalam upaya untuk mengusir mereka keluar dari pasar, agar para pemboikot dapat menjaga bisnis hanya

untuk diri mereka sendiri. Pemboikotan tidak harus, bagaimanapun diarahkan untuk salah satu pesaing dari para konspirator. Pemboikotan lain melibatkan penolakannya untuk menjual kecuali pada persyaratan tertentu, sehingga menargetkan pelanggan untuk tujuan eksploitasi dengan cara yang sama bahwa penetapan harga adalah cara untuk mengeksploitasi mereka (Stephen F. Ross: 1993, 189 dan 190).

Jenis-jenis Pemboikotan dalam *US Antitrust Law*

Berdasarkan teori dan praktek penegakan *Antitrust Law* Amerika Serikat dikenal adanya tiga jenis boikot, yaitu (Ricardo E. Calderon: 1986, 874):

1. *The 'group' boycott*. Ini dikenal sebagai boikot 'klasik' atau '*naked*', yaitu penolakan bersama oleh sebuah organisasi komersial untuk melakukan bisnis dengan entitas komersial yang lain, untuk tujuan mengeluarkan entitas itu dari kompetisi (*Klor's, Inc. v. Broadway-Hale Stores, Inc.*, 1959; *Fashion Originators' Guild of America, Inc. v. Federal Trade Comm'n*, 1941; *Eastern States Retail Lumber Dealers' Ass'n v. US*, 1914). Dalam boikot klasik, para pihak yang terlibat persetujuan dengan pesaing bermaksud untuk melindungi wilayah mereka sendiri. Dalam bentuknya yang murni, satu-satunya alasan yang jelas adalah bahwa peserta boikot bermaksud menghindari persaingan. Penolakan bersama juga terjadi dalam konteks yang menyebabkan timbulnya masalah-masalah kebijakan yang berbeda-beda (Lawrence A. Sullivan & Warren S. Grimes: 2000, 270).

Group boycott memiliki dua makna, yaitu (Bryan A. Garner, et.al., Eds.: 2010, 212): Pertama, *Concerted refusal to deal*; *Refusal to deal* adalah suatu keputusan perusahaan untuk tidak melakukan bisnis dengan perusahaan lain. Suatu bisnis memiliki hak untuk menolak untuk bertransaksi dengan perusahaan lain hanya jika tidak disertai dengan pembatasan perdagangan yang tidak sah (Bryan A. Garner, et.al., Eds.: 2010, 1394). Kedua, *A type of a secondary boycott by two or more competitors who refuse to do business with one firm unless it refrains from doing business with an actual or potential competitor of the boycott*.

Suatu *group boycott* dapat melanggar *the Sherman Act* dan dianalisis berdasarkan pendekatan *per se rule* atau *rule of reason*, tergantung pada sifat dari pemboikotan. Sejak awal abad ini, Pengadilan telah menafsirkan *Section 1 (of the Sherman Act)* untuk membatasi kemampuan perusahaan pesaing menyetujui untuk tidak berurusan dengan atau mengisolasi perusahaan lain. Tidak seperti kebanyakan kartel, di mana semua pesaing secara sukarela bergabung untuk mempengaruhi harga (dan berbagi manfaat monopoli), *concerted refusals to deal* biasanya melibatkan sub himpunan dari semua pelaku pasar yang bersatu untuk mendapatkan kekuatan pasar dengan menghancurkan atau memaksa para pesaing. Penolakan terorganisasi seperti berhadapan dengan perusahaan tertentu yang biasanya diberi label memperburuk "*group boycott*" (Ernest Gellhorn & William E. Kovacic: 1994, 214).

2. Tipe kedua boikot, sering digambarkan sebagai boikot non-komersial bermotif politik. Boikot jenis ini melibatkan penolakan oleh organisasi non-komersial untuk melakukan bisnis dengan

entitas lain karena alasan non-komersial atau lainnya. Kurangnya “tujuan komersial untuk dicapai sebagai akibat boikot, seperti monopoli, menaikkan harga, atau bukan termasuk sebagai pesaing di pasar, dan kurangnya minat bisnis yang signifikan yang mungkin dapat didorong oleh aktivitas boikot, secara tradisional telah melanggar *Sherman Act*.” Inilah yang membedakan boikot non-komersial bermotif politik dari boikot kelompok klasik di atas (Note: 1980, 1157-1158).

3. Boikot bermotif politik oleh organisasi komersial. Jenis boikot ini memiliki karakteristik baik yang ada dalam boikot kelompok dan boikot non-komersial bermotif politik di atas. Ini melibatkan penolakan bersama dari sebuah organisasi komersial untuk berurusan dengan organisasi komersial lain, pemerintah atau non-komersial (Note: 1980, 1157-1158).

Namun, sejak manfaat komersial kurang dipersoalkan sebagai akibat boikot, baik pengadilan federal yang lebih rendah, badan-badan federal (Note: 1980, 1157-1158), dan para kritikus telah mempertanyakan legalitas boikot bermotif politik ini apakah merupakan pelanggaran *antitrust law* atau bukan (Note: 1980). Pendapat dan alasan yang beragam dimanfaatkan oleh pemerintah yang berkuasa, untuk berlindung di bawah doktrin Noerr-Pennington, termasuk secara *per se* bergantung kepada pemulihan tradisional atas pembatasan horisontal, dan amandemen pertama kali yang ekspresif serta melakukan berbagai pertimbangan.

Berdasarkan *Noerr-Pennington doctrine*, entitas privat kebal dari kewajiban *antitrust law* atas lobi yang dilakukannya sebagai upaya untuk mempengaruhi pembuatan aturan atau penegakan hukum. Bahkan jika hukum yang mereka advokasi akan memiliki efek anti persaingan. Ini dapat dilihat antara lain dalam Kasus *Eastern Railroad Presidents Conference v. Noerr Motor Freight, Inc.* (1961); dan *United Mine Workers v. Pennington* (1965). Dasar berlakunya *Noerr-Pennington doctrine* ini adalah *the First Amendment Protection of Political Speech*, dan pada pengakuan bahwa *antitrust law* sebagai bagian dari aturan dalam dunia bisnis, sama sekali tidak tepat untuk diterapkan di ranah politik. Pandangan ini dapat dilihat dalam Kasus *City of Columbia v. Omni Outdoor Advertising, Inc.*, (1991) (Noerr, 1961). Doktrin ini ditetapkan oleh *US Supreme Court* in *Eastern Railroad Presidents Conference v. Noerr Motor Freight, Inc.* (1961) and *United Mine Workers v. Pennington* (1965). Pengadilan kemudian memperluas *Noerr-Pennington doctrine* ini dalam Kasus *California Motor Transport Co. v. Trucking Unlimited* (1972). Dalam Noerr, Pengadilan menyatakan bahwa “tidak ada pelanggaran atas *the [Sherman] Act* yang dapat didasarkan pada hanya upaya untuk mempengaruhi pembuatan aturan atau penegakan hukum”. Demikian pula, Mahkamah menulis di *Pennington* bahwa upaya “[j]oint untuk mempengaruhi pejabat publik tidak melanggar *antitrust law* meskipun dimaksudkan untuk menghilangkan persaingan.” Akhirnya, di dalam Kasus *California Motor Transport*, Pengadilan menambahkan bahwa “hak untuk mengajukan gugatan meluas ke semua departemen Pemerintah [dan] *[t]he right of access to Court* memang suatu aspek dari hak untuk mengajukan gugatan.” Berdasarkan doktrin ini, imunitas meluas kepada upaya untuk mengajukan gugatan kepada semua departemen pemerintah. Dan “jika...suatu perilaku merupakan gugatan yang valid, pemohon yang kebal

dari kewajiban *antitrust* akan diperiksa apakah kerugian yang disebabkan oleh tindakan dalam gugatan atau disebabkan oleh tindakan pemerintah yang merupakan hasil dari gugatan itu.” Pendapat ini dapat ditemukan dalam *A.d. Bedell Wholesale Company v. Philip Morris Incorporated*.

Lebih lanjut, hingga 1980an, Mahkamah Agung belum mengeluarkan ketentuan berkaitan dengan hukum yang akan memperjelas legalitas boikot komersial bermotif politik, untuk menyelesaikan ketidakharmonisan antara pengadilan-pengadilan federal. Dalam *International Longshoremen’s Association v. Allied International* (1982), Pengadilan menyatakan bahwa penolakan bermotif politik oleh seorang anggota serikat *American longshoremen’s* untuk membongkar kargo yang dikirim dari Uni Soviet adalah boikot sekunder ilegal di bawah *Section 8 (b) (4) the National Labor Relations Act* (NLRA). Melalui kasus ini, Pengadilan menolak kesempatan untuk menentukan apakah suatu protes boikot bermotif politik melanggar *Antitrust Law* di bawah *Sherman Act*.

Selanjutnya, *boycott* juga dapat dibagi ke dalam beberapa kategori, yaitu (Bryan A. Garner, et. al., eds.: 2004, 199 & 2010: 211):

1. *Consumer and group boycott.*

Consumer boycott adalah boikot yang dilakukan oleh konsumen untuk menunjukkan ketidaksukaan terhadap pabrikan (*manufacturer*), pedagang atau pemasok terhadap produk-produk atau jasa-jasa yang diproduksi atau diperdagangkan.

Sementara itu *group boycott* adalah 1. *Concerted refusal to deal*; 2. Suatu bentuk boikot sekunder oleh dua atau lebih kompetitor yang menolak untuk melakukan kegiatan usaha dengan suatu perusahaan kecuali jika tidak melakukan hubungan bisnis dengan kompetitor aktual maupun potensial dari para pemboikot. Suatu boikot kelompok dapat melanggar *Sherman Act* dan dianalisis baik secara *per se* maupun *rule of reason*, tergantung kepada sifat dari boikot itu.

Suatu “boikot” atau “kelompok boikot” adalah *a type of concerted refusal to deal*, yaitu upaya kolektif dalam suatu transaksi yang dirancang dengan maksud agar perusahaan memboikot untuk mengubah cara berkenaan dengan transaksi yang berbeda (*Hartford Ins. Co v. California*, 1993).

Tidak seperti boikot perusahaan tunggal, atau boikot oleh konsumen dari suatu bisnis tertentu, boikot kelompok adalah ilegal di bawah *antitrust laws* karena memiliki pengaruh untuk menghambat kebebasan perdagangan. Sebuah kelompok boikot adalah *per se* pelanggaran *antitrust laws*, yang berarti bahwa *antitrust laws* dilanggar bahkan jika bisnis tidak bermaksud untuk menghambat adanya persaingan (<http://definitions.uslegal.com/b/boycott/>).

“Boikot kelompok” juga dapat dimaknai sebagai segala suatu usaha terpadu dari beberapa pelaku ekonomi dimana mereka mengecualikan pihak lainnya dari pasar atau pasar sumber daya dengan menolak para pihak tersebut atau pihak ketiga yang berkeinginan berbisnis dengan mereka (Philip C. Kissam: 1984, 1167).

Penolakan bersama untuk membeli atau untuk memasok, atau disebut juga sebagai kelompok boikot, adalah perjanjian antara perusahaan yang bersaing di mana mereka berkolusi dengan maksud untuk menghentikan atau membatasi penjualan mereka kepada pelanggan tertentu atau alternatif

menghentikan atau membatasi pembelian mereka dari pemasok tertentu. Kelompok boikot dapat digunakan untuk menerapkan perilaku anti persaingan yang ilegal. Misalnya, dalam rangka untuk melaksanakan perjanjian penetapan harga, perusahaan yang bersaing mungkin setuju untuk tidak melakukan bisnis dengan orang lain kecuali atas kesepakatan. Dalam kasus lain, boikot kelompok dapat digunakan untuk mencegah perusahaan masuk ke pasar atau merugikan pesaing yang ada. Atau mereka dapat menargetkan diskon harga untuk menegakkan pengaturan pemeliharaan harga jual kembali. Kadang-kadang, boikot mungkin tidak benar-benar diberlakukan, namun ancaman untuk melakukannya dapat menginduksi “korban-korban potensial” untuk mengambil tindakan yang ditentukan (http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpL4_en.pdf, 10).

Kelompok boikot mungkin baik horisontal (perusahaan yang bersaing yaitu dapat saling bersepakat untuk tidak menjual atau membeli dari bisnis yang ditargetkan atau perorangan) atau vertikal (melibatkan perjanjian antara pihak-pihak di berbagai tingkat produksi atau rantai distribusi, menolak berhubungan dengan pihak ketiga, biasanya pesaing perusahaan yang terlibat dalam perjanjian) (http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpL4_en.pdf, 10).

Kelompok boikot dianggap ilegal di sejumlah negara, terutama ketika mereka dirancang untuk melaksanakan peraturan lain selain yang telah ditentukan atau ketika mereka membatasi persaingan dan berkurangnya pembenaran bisnis. Oleh karena itu, penolakan bersama untuk memasok atau membeli di sejumlah negara sering dianggap sebagai pelanggaran *per se* (http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpL4_en.pdf, 10).

2. *Primary dan secondary boycott.*

Primary boycott adalah suatu pemboikotan oleh anggota serikat pekerja (*union*) yang berhenti berhubungan dengan mantan majikannya. Selanjutnya, *secondary boycott* adalah pemboikotan oleh para konsumen atau pemasok dari suatu perusahaan sehingga mereka tidak akan menjadi pelanggan perusahaan itu (Bryan A. Gardner, et.al., Eds.: 2004, 199 & 2010, 212).

Arti lain dari pemboikotan primer adalah pemboikotan oleh serikat pekerja dan anggotanya untuk menghentikan konsumen dari menggunakan, membeli, dan mengatur majikan khususnya atau produk suatu perusahaan tertentu, baik berupa barang-barang atau jasa-jasa. Umumnya pemboikotan primer terjadi selama negosiasi masalah ketenagakerjaan. Kebanyakan serikat pekerja menggunakan pemboikotan primer sebagai metode untuk membawa manajemen mereka ke meja perundingan dan menekan manajemen untuk memenuhi tuntutan mereka. Pemogokan yang dilakukan oleh *the United Farm Workers union* terhadap bisnis agro California dengan memboikot anggur, selada, dan anggur California adalah contoh pemboikotan primer. Sama seperti pemboikotan sekunder, pemboikotan primer tidak ada upaya yang dilakukan untuk melibatkan atau membujuk mereka yang tidak terlibat langsung dalam sengketa (<http://definitions.uslegal.com/p/primary-boycott/>. In *Allied Int'l v. International Longshoremen's Ass'n*, 1981).

Sebuah pemboikotan sekunder merupakan upaya untuk mempengaruhi tindakan suatu bisnis dengan melakukan tekanan pada bisnis lain. Sebagai contoh, suatu kelompok memiliki keluhan

terhadap the Acme Company. The Widget Company adalah pemasok utama untuk the Acme Company. Jika kelompok yang mengeluh itu menginformasikan kepada the Widget Company yang akan meyakinkan masyarakat untuk berhenti melakukan bisnis, kecuali berhenti melakukan bisnis dengan the Acme Company. Pemboikotan seperti yang dilakukan oleh the Widget Company adalah pemboikotan sekunder. Efek pemboikotan itu akan mempengaruhi tindakan the Acme Company untuk mengorganisasi melawan pemasok utama (<http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/Secondary+Boycott>).

Umumnya pemboikotan sekunder dianggap sebagai suatu *Unfair Labor Practice* bila dilakukan oleh serikat pekerja. Konggres pertama kali bertindak untuk melarang boikot sekunder dalam *the Labor-Management Relations Act of 1947* (29 U.S.C.A. § 141 et seq.), juga disebut *the Taft-Hartley Act*. *The Taft-Hartley Act* merupakan suatu kumpulan amandemen terhadap *the National Labor Relations Act*, juga dikenal sebagai *the Wagner Act of 1935* (29 U.S.C.A. § 151 et seq.). Konggres membatasi hak serikat buruh untuk melakukan boikot sekunder karena aktivitas seperti itu dianggap tidak adil dan pada dasarnya karena dapat memiliki dampak buruk pada perdagangan intra dan interstate serta kondisi umum perekonomian (<http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/Secondary+Boycott>).

Selanjutnya pemboikotan ekonomi dapat dibagi ke dalam (Paul G. Mahoney: 1994, 534 – 536):

1. Boikot Horizontal

Dalam boikot horisontal, penghasut bersaing, atau berusaha untuk bersaing, dengan target. Penghasut biasanya memaksa atau meyakinkan seorang korban menengah (*the intermediate victims*) untuk menghentikan transaksi komersial dengan target. Misalnya, dalam *Fashion Originators' Guild v. FTC* (1941), sebuah asosiasi perdagangan desainer gaun mengancam akan memboikot pengecer (*the intermediate victims*) kecuali menolak untuk membeli gaun dari desainer yang ditargetkan. Kelompok pengecer mencapai hasil yang sama dalam kasus *Klor's, Inc. v. Broadway-Hale Stores* (1959), dan *US v. General Motors* (1966), dengan meminta produsen untuk menolak berurusan dengan pesaing pengecer' (*Eastern States Retail Lumber Dealers' Ass'n v. US*, 1914; *Silver v. New York Stock Exch.*, 1963).

Faktor pemersatu dalam boikot ini adalah bahwa penghasut ingin menghilangkan pesaing atau praktik kompetitif. Mahkamah Agung mengembangkan pendekatan *per se* terhadap boikot horisontal karena merasa bahwa boikot ini hampir selalu mencederai kompetisi. Namun demikian, dalam beberapa kasus *per se rule* menyebabkan masalah, misalnya ketika diterapkan pada boikot horisontal yang terkait dengan perusahaan patungan. Sesuatu yang membedakan antara perusahaan patungan dalam hubungan kontrak dengan perusahaan lainnya adalah integrasi parsial atau total operasi dan potensi untuk perluasan produksi (Brodley; 1982, 1524-1526). Brodley mendefinisikan perusahaan patungan sebagai integrasi kegiatan usaha yang memenuhi: (1) perusahaan berada di bawah kontrol bersama dari perusahaan induk, yang tidak sepenuhnya, (2) setiap perusahaan induk membuat kontribusi besar untuk kegiatan usaha, (3) perusahaan ada sebagai entitas bisnis

yang terpisah, dan (4) usaha menciptakan kapasitas baru produktif, teknologi baru, produk baru, atau masuk ke pasar baru (Robert H. Bork, 337-338).

Brodley mengemukakan tujuan suatu pendekatan yang akan mengevaluasi potensi anti persaingan usaha patungan dengan menganalisis hubungan kompetitif antara perusahaan patungan dan perusahaan induknya, kekuatan pasar perusahaan patungan dan induk perusahaan, dan pembatasan tambahan bagi usaha (Brodley: 1982, 1540).

2. Boikot vertikal.

Dalam boikot vertikal, penghasut dan sasaran berada dalam hubungan pembeli-penjual (*US v. First Nat'l Pictures*, 1930; *Williams v. St. Joseph Hosp.*, 1980). Setiap boikot oleh konsumen, karena itu, harus masuk ke dalam kategori ini. Beberapa usaha patungan juga menggabungkan boikot vertikal (*Broadcast Music, Inc. v. Columbia Broadcasting Sys.*, 1979). Sebuah kelompok yang bersaing dalam beberapa hal mungkin merasa perlu untuk bekerja sama dalam orang lain untuk menawarkan produknya, dan kombinasi yang mengatur beberapa pembatasan atas penjualan produk bersama-input (*US Trotting Ass'n v. Chicago Downs Ass'n*, 1981; *Smith v. Pro Football, Inc.*, 1978). Meskipun boikot vertikal tidak berusaha untuk mencurangi pesaing, kartel dapat menggunakan boikot vertikal untuk memfasilitasi kolusi dan dengan demikian mengurangi kompetisi di pasar mereka (*Paramount Famous Lasky Corp. v. US*, 1930). Karena pembatasannya adalah vertikal, dan karena ada kemungkinan bahwa kombinasi dapat menghasilkan efisiensi yang lebih besar, maka aturan ganti kerugian menjadi alasan yang pada awalnya tampak tepat (McCormick: 1976, 736; *Continental T.V., Inc. v. GTE Sylvania Inc.*, 1977). Berdasarkan suatu argumentasi, bagaimanapun, pembatasan harus mengarah kepada potensi pro-kompetitif (*National Soc'y of Prof. Eng'rs v. US*, 1978).

Merujuk pada formulasi Justice Brandeis' dalam *the rule of reason in Chicago Board of Trade (Board of Trade v. US*, 1918: 238), beberapa pengamat telah menyarankan bahwa tujuan politik harus relevan dengan penyelidikan yang wajar sebagai bukti kurangnya kemungkinan efek anti persaingan (Coons: 1962, 747-748). Tetapi bagian dari alasan untuk menghindari tes motif komersial atau politik merupakan suatu kesulitan untuk mengartikan boikot politik dengan ketepatan yang cukup untuk memastikan bahwa tidak ada boikot anti persaingan akan dapat selamat dari sanksi.

***Concerted to Deal* dan *Refuse to Deal* sebagai Batasan Anti Persaingan dalam Pemboikotan**

Amerika Serikat tidak secara khusus mengatur pemboikotan pada suatu pasal dalam *US Anti-trust Law*. Ketentuan yang digunakan bila terdapat dugaan pemboikotan adalah *Section 1 Sherman Act*, yaitu jika masuk kepada kriteria *concerted to deal* dan *refuse to deal*.

Dasar-dasar aturan *antitrust* bersifat singkat dan umum. Singkat dan keumuman dari peraturan ini dimaknai bahwa *antitrust law* dan doktrin-doktrin yang berkembang mengikutinya, prinsip dan aturannya hampir seluruhnya menjadi "urusan" putusan pengadilan. Sebagai konsekuensinya, banyak sekali ruang dalam *antitrust law* untuk melakukan analisis dan memberikan argumentasi yang berguna tentang tujuan fundamental dari aturan itu, dan implikasinya terangkum dalam berbagai

macam interpretasi doktrinal dan putusan pengadilan yang spesifik. Ruang lingkup yang sangat luas dalam proses pembentukan putusan pengadilan juga menyarankan bahwa pengadilan, dalam kasus *antitrust* selayaknya dalam kasus konstitusional, seharusnya memberikan perhatian lebih pada prinsip-prinsip umum dalam teori hukum yang berkaitan dengan peran dari pengadilan dalam masyarakat yang demokratis. Selama kurang lebih setengah abad terakhir, para praktisi hukum dan akademisi telah mengobarkan debat penuh semangat tentang tujuan fundamental dari *antitrust law*.

Unsur utama yang menjadi dasar pelarangan di dalam *antitrust law* adalah perbuatan menghalangi terjadinya perdagangan bebas. Ini lahir dari tradisi *common law* yang dinamakan *restraint to trade*, melalui Putusan Hakim Popham dalam *Darcy v. Allein* pada 1602 (Johnny Ibrahim: 2007, 136). Doktrin *restraint to trade* ini selanjutnya diadopsi oleh *Section 1 Sherman Act*, yang menyatakan: “Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal.” Dalam *Trans Missouri v. US*, Hakim Peckham berpendapat bahwa *Section 1 Sherman Act* secara tegas menyatakan semua kontrak yang menghalangi perdagangan secara *per se* adalah melanggar hukum sehingga perbuatan itu *illegal* berdasarkan undang-undang itu (Johnny Ibrahim: 2007, 139).

Doktrin penting lainnya yang lahir dari tradisi *common law* pada 1171 adalah pada saat hakim dalam *Mitchel v. Reynolds*, memutuskan bahwa tidak semua perjanjian yang menghalangi perdagangan adalah melawan hukum, namun hanya perjanjian yang tidak masuk akal (*unreasonable ones*). Inilah yang selanjutnya dikenal dengan pendekatan *rule of reason* (Johnny Ibrahim: 2007, 138), yang digunakan oleh Hakim Agung White dalam *Standard Oil v. US* (1911).

Sherman Act 1890 secara sederhana melarang adanya ‘penghalangan dalam berbisnis’ dan berbagai macam perilaku ‘monopolistik’. *Clayton Act* yang diundangkan pada 1914 melarang diskriminasi harga, merger dan beberapa perilaku pengaturan bisnis eksklusif ketika ‘dampak’ yang ditimbulkannya ‘dapat secara substansial mengurangi kompetisi atau cenderung menciptakan monopoli dalam setiap kegiatan perdagangan. *Federal Trade Commission Act* yang juga diberlakukan pada 1914 melarang ‘metode persaingan yang tidak sehat’ (Philip C. Kissam: 1984, 1169 – 1170).

Hingga 1984, Mahkamah Agung Amerika Serikat hanya beberapa kali menangani kasus *anti-trust boycott*, dan putusan yang dihasilkan dalam penanganan kasus ini berbentuk tidak lebih dari kesimpulan biasa yang bahkan tidak menyertakan pendapat hukum yang baik dan jelas sesuai dengan standar pedoman hukum. Dalam keadaan yang relatif dan dipenuhi kekosongan hukum semacam ini, pengadilan di bawahnya, telah mengembangkan beberapa macam pendapat hukum (namun terkadang membingungkan dan sering menimbulkan konflik hukum) tentang aturan pemboikotan. Berbagai pendapat hukum yang sering menimbulkan pertentangan dan kebingungan memang bukan hal yang asing dan mengejutkan di ranah lain dalam perkembangan *antitrust law*, termasuk pertentangan di antara para ahli yang menuliskan pendapat mereka mengenai subjek dari boikot kelompok (Philip C. Kissam; 1984, 1165).

Kapan suatu *concerted to deal* atau pemboikotan, melanggar *Section 1 Sherman Act*? Terhadap

pertanyaan ini, sebenarnya ada dua pertanyaan yang dapat diajukan. Pertama adalah pertanyaan terkait dengan apakah ada batasan (*threshold*) atas kesepakatan di antara para pelaku usaha. Tanpa kesepakatan, tidak ada konspirasi dan tidak ada pelanggaran *Section 1 Sherman Act*. Jika kesepakatan memang ada, selanjutnya beralih pada pertanyaan kedua, yaitu apakah kesepakatan yang dibuat oleh para pelaku usaha itu mengekang atau membatasi perdagangan secara tidak masuk akal (*whether the agreement unreasonably restrains trade*). Apakah perbuatan penolakan terhadap suatu kesepakatan *to refuse to deal*, atau hanya kesepakatan untuk berbagi informasi tentang seorang pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha? Di Amerika Serikat, dua pertanyaan tadi dapat dilihat melalui kasus-kasus yang telah diperiksa dan diputuskan baik oleh *Federal Trade Commission* (FTC) maupun Pengadilan (Keith N. Hylton: 2003, 166; Lawrence Anthony Sullivan: 1977, 231 dan 232).

Setiap perusahaan mungkin, berdasarkan kehendaknya sendiri, menolak untuk melakukan bisnis dengan perusahaan lain, namun kesepakatan di antara pesaing untuk tidak melakukan hubungan bisnis dengan para individu atau pelaku usaha yang ditargetkan barangkali merupakan suatu boikot yang ilegal, terutama jika kelompok pesaing yang bekerja sama memiliki kekuatan pasar. Misalnya, kelompok boikot dapat digunakan untuk melaksanakan perjanjian penetapan harga secara ilegal. Dalam skenario ini, para pesaing setuju untuk tidak melakukan bisnis dengan orang lain kecuali disepakatinya persyaratan yang diajukan, biasanya berupa kesepakatan menaikkan harga. Keputusan independen tidak untuk menawarkan layanan dengan harga yang berlaku tidak meningkatkan dugaan pelanggaran *antitrust*, tapi kesepakatan antar pesaing tidak menawarkan layanan dengan harga yang berlaku sebagai sarana untuk mencapai kesepakatan, yaitu harga (dan biasanya lebih tinggi) menimbulkan dugaan pelanggaran *antitrust* (http://www.ftc.gov/bc/antitrust/group_boycotts.shtm).

Contoh: FTC telah menolak tindakan beberapa kelompok penyedia layanan kesehatan yang bersaing, seperti dokter. Tuduhan yang diajukan adalah bahwa penolakan mereka untuk berurusan dengan perusahaan asuransi atau pembeli lain pada selain yang telah melakukan perjanjian bersama-dan menentukan persyaratan yang telah disepakati. Ini merupakan boikot ilegal (*Overview of FTC Antitrust Actions in Health Care Services and Products*). FTC juga berhasil menjatuhkan sanksi kepada kelompok boikot, asosiasi pengacara bersaing yang berhenti memberikan pelayanan hukum kepada *District of Columbia* untuk terdakwa pidana miskin sampai *the District* meningkatkan biaya yang dibayar untuk layanan tersebut. Mahkamah Agung menguatkan putusan FTC dalam kasus ini (493 U.S. 411(1990)).

Boikot untuk mencegah perusahaan untuk masuk ke pasar atau merugikan pesaing yang ada juga ilegal. Dalam suatu kasus FTC, sekelompok dokter dituduh menggunakan boikot untuk mencegah sebuah organisasi *managed care* untuk membangun fasilitas kesehatan bersaing dan *retailer* yang menggunakan boikot dengan cara memaksa produsen untuk membatasi penjualan melalui suatu katalog penjual yang bersaing.

Boikot yang menargetkan “pemotongan harga” terutama cenderung mengarah kepada pelanggaran *antitrust*, dan dapat dicapai dengan bantuan dari pedagang umum atau pemasok. Ini

adalah kasus dalam penanganan FTC terhadap *retailer* mainan berskala nasional yang memperoleh kesepakatan paralel dari beberapa produsen mainan untuk tidak memasok dengan harga murah “club” toko dengan berbagai macam mainan. Sebagai akibat dari boikot pemasok yang dilakukan oleh pengecer besar, konsumen memiliki waktu yang lama untuk membandingkan nilai mainan yang berbeda di gerai ritel yang berbeda, jenis perbandingan belanja yang dapat didorong oleh *retailer* untuk menurunkan harga mainan mereka (http://www.ftc.gov/bc/antitrust/group_boycotts.shtm).

Boikot untuk alasan lain mungkin ilegal jika membatasi persaingan dan tidak memiliki pembenaran bisnis. FTC mengenakan sekelompok dealer mobil California dengan menggunakan boikot ilegal untuk mencegah surat kabar memberitahukan kepada konsumen bagaimana menggunakan informasi harga grosir saat berbelanja mobil. FTC membuktikan bahwa boikot mempengaruhi persaingan harga, dan tidak memiliki pembenaran yang masuk akal (http://www.ftc.gov/bc/antitrust/group_boycotts.shtm).

Pengadilan memisahkan empat karakteristik umum bagi sebagian besar *per se* boikot kelompok, yaitu (*Northwest Wholesale*, 105 S. Ct., 2619-2620): Pertama, upaya bersama dari perusahaan untuk langsung menolak atau membujuk pemasok atau pelanggan untuk menolak hubungan yang diperlukan oleh pesaing untuk bersaing; Kedua, boikot memotong akses ke pasokan, fasilitas atau pasar yang diperlukan untuk memungkinkan perusahaan bersaing untuk memboikot; Ketiga, perusahaan yang memboikot memiliki posisi dominan di pasar yang relevan; dan Keempat, praktek umumnya tidak dapat dibenarkan dengan niat untuk meningkatkan efisiensi secara keseluruhan.

Menurut kebiasaan, pemboikotan (atau perjanjian-perjanjian di antara para kompetitor untuk menolak melakukan kegiatan usaha) adalah *illegal per se* (Robert H. Bork. 330). Tepatnya, sejak era 40-an, Mahkamah Agung telah mendeklarasikan bahwa boikot grup termasuk ke dalam pelanggaran *per se* berdasarkan *Section 1 Sherman Act*. Pengadilan di bawahnya dan para kritikus mengkritisi penerapan pendekatan *per se* dalam masalah ini, dengan berpendapat bahwa boikot kelompok terlalu luas dan banyak macamnya, jika harus menggunakan pendekatan *per se* secara otomatis. Dalam hal ini khususnya, para kritikus berpendapat bahwa tindakan boikot tidak hanya dimaksudkan untuk mendapatkan keuntungan ekonomi atau untuk tujuan komersil, melainkan demi mencapai tujuan sosial atau politis yang seharusnya diperkecualikan dari *antitrust law* atau alternatif lainnya, sehingga sudah seharusnya menggunakan pendekatan *rule of reason* terhadap perilaku boikot itu (Paul G. Mahoney: 1994, 523).

Eighth Circuit menanggapi pendapat itu pada kasus *Missouri v. NOW* (1980), dan menyatakan bahwa boikot yang dilandasi oleh alasan politis seharusnya diperkecualikan dari *Sherman Act*. Dalam kasus ini the National Organization for Women (NOW) melakukan boikot terhadap konvensi Missouri untuk menekan bahwa badan pembuat undang-undang negara untuk meratifikasi *Equal Rights Amendment*. Negara, menggugat sebagai *parens patriae*, berusaha untuk melarang boikot sebagai *an illegal restraint of trade*. Mahkamah Agung mengakui putusan NOW dalam kasus *NAACP v. Clairbone Hardware Co.* (1982), dan menggunakan uji motif politis, yang melampaui Amandemen

Pertama dalam *Chapter* mengenai proteksi terhadap boikot yang diorganisasi oleh NAACP lokal melawan bisnis milik ras kulit putih (Paul G. Mahoney, 524).

Putusan NOW dan NAACP menggunakan uji motif politis yang sebenarnya sangat rentan untuk disalahgunakan oleh para pelaku bisnis yang memiliki tujuan anti persaingan sehat. Baik pengadilan yang memutus perkara NOW dan NAACP memutuskan bahwa perkara boikot yang dihadapi adalah bentuk petisi yang dilindungi oleh doktrin Noerr-Pennington. Di bawah doktrin Noerr, baik motif anti persaingan sehat atau hasil anti persaingan sehat tidak akan mendukung pertanggungjawaban *antitrust* untuk tindakan yang dilindungi oleh hak petisi. Oleh karena itu, putusan NOW dan NAACP secara implisit mengamini seperangkat besar tindakan boikot yang anti persaingan sehat. Jika kelompok pebisnis dapat membuat petisi pada pemerintah tanpa mengindahkan hasil yang memberikan dampak persaingan tak sehat, dan jika tindakan boikot adalah sah dalam bentuk petisi, maka kemudian kelompok usaha dagang lain dapat menggunakan tindakan boikot untuk mempengaruhi pemerintah dengan sebebas-bebasnya. Kelompok semacam itu dapat secara signifikan meningkatkan dampak anti persaingan sehat dengan cara memboikot pedagang lokal untuk menekan pemerintah secara langsung – taktik ini digunakan dalam perkara NOW dan NAACP. Di bawah doktrin Noerr-Pennington, tergugat dalam kasus NOW dapat menolak untuk mengirimkan barang pada setiap pedagang yang tidak berkenan untuk melobi pemerintah negara bagian yang memberlakukan undang-undang *antitrucking*. Makna yang sangat melebar pada perkara ‘boikot politis’ justru pada akhirnya dapat menyuburkan perilaku *predatory business* (Paul G. Mahoney, 527 – 528).

Pada boikot vertikal, karena pembatasannya bersifat vertikal, dan karena sangat dimungkinkan adanya kerjasama di antara para pelaku usaha demi mencapai tingkat efisiensi yang besar, aturan *rule of reason* pada awalnya nampak cocok untuk diberlakukan pada masalah ini. Akan tetapi, di bawah aturan *rule of reason*, pembatasan tersebut harus menawarkan alasan pembenar bahwa tindakan tersebut sangat berpotensi untuk mendukung kepentingan persaingan sehat. Boikot dalam *joint venture* memiliki alasan tepat, namun boikot politis tidak sama sekali. Seperti halnya kartel, mereka mengganti tekanan kolektif untuk konsumsi individual atau kebijakan produktif yang mencakup pasar bebas.

Berdasarkan formulasi Hakim Brandel mengenai aturan *rule of reason* dalam *Chicago Board of Trade*, beberapa kritikus persaingan usaha telah menyarankan bahwa tujuan politis seharusnya relevan dengan kewajaran permintaan sebagai bukti dari kemungkinan kurangnya efek persaingan sehat. Akan tetapi, alasan untuk menghindari uji motif komersil-atau-politis adalah kesulitan utama dalam upaya pengartikan boikot politis dengan ketepatan yang cukup demi menjamin bahwa tidak terdapat boikot anti persaingan sehat yang dapat lolos dari jerat hukum (Paul G. Mahoney, 536). Alpha

SIMPULAN

Di Amerika Serikat pemboikotan tidak diatur secara khusus dalam *Antitrust Law*. Ketentuan

yang digunakan bila terdapat dugaan pemboikotan adalah *Section 1 Sherman Act*, yaitu jika masuk kepada kriteria *concerted to deal*. Tolok ukurnya adalah ada batasan (*threshold*) atas kesepakatan yang dibuat di antara para pelaku usaha; dan kesepakatan yang dibuat itu mengekang atau membatasi perdagangan secara tidak masuk akal (*whether the agreement unreasonably restrains trade*). Kriteria lainnya adalah, apakah perbuatan penolakan terhadap suatu kesepakatan *to refuse to deal*, atau hanya kesepakatan untuk berbagi informasi tentang seorang pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha. Berdasarkan teori dan praktek penegakan *Antitrust Law* Amerika Serikat dikenal adanya tiga jenis boikot, yaitu: *group boycott*, boikot non komersial yang bermotif politik, dan boikot bermotif politik oleh organisasi komersial.

DAFTAR PUSTAKA

- Allied Int'l v. International Longshoremen's Ass'n*, 640 F.2d 1368, 1378, 1st Cir. 1981.
- Andi Fahmi Lubis, et. al. *Hukum Persaingan Usaha antara Teks dan Kontek*, Jakarta: Gtz, 2009.
- Associated Press v. US*, 326 U.S. 1, 1945.
- Board of Trade v. US*, 246 U.S. 231, 1918.
- Broadcast Music, Inc. v. Columbia Broadcasting Sys.*, 441 U.S. 1, 1979 (ASCAP).
- Brodley, "Joint Ventures and Antitrust Policy," 95 *Harvard Law Review* 1521, 1982
- Bryan A. Garner, et. al., eds., *Black's Law Dictionary*, Eight Edition, St Paul Minn: West Group, 2004.
- Bryan A. Garner, et. al., eds., *Black's Law Dictionary*, Ninth Edition, St Paul Minn: West Group, 2010.
- Continental T.V., Inc. v. GTE Sylvania Inc.*, 433 U.S. 36, 1977.
- Coons, "Non-Commercial Purpose as a Sherman Act Defense," 56 *Northwestern University Law Review* 705, 1962.
- C. Marshall & G. Rossman, *Designing Qualitative Research*, 3rd edn, Thousand Oak: Sage Publications, 1999.
- David J. Gerber, "Globalization and Legal Knowledge: Implications for Comparative Law," 75 *Tullane Law Review* 949, Maret 2001
- Deborah A. Widiss, "Uneasy Labeling," 107 *Yale Law Journal* 1529, March, 1998.
- Deesen v. Professional Golfers' Ass'n*, 358 F.2d 165, 9th Cir.
- Donald L. Beschle, "Doing Well, Doing Good and Doing Both: A Framework for the Analysis of Noncommercial Boycotts under the Antitrust Laws," 30 *Saint Louis University Law Journal* 385, March, 1986.
- Eastern States Retail Lumber Dealers' Ass'n v. US*, 234 U.S. 600, 1914.
- Ernest Gellhorn & William E. Kovacic, *Antitrust Law & Economics in a Nutshell*, Fouth Edition, St Paul Minn: West Publishing Co., 1994.
- Evan S. J, "The Next Logical Step: Articulating a Consumer-Oriented Standard for Evaluating Concerted Refusals to Deal," 53 *Rutgers Law Review* 745, Spring, 2001.

- Fashion Originators' Guild of America, Inc. v. Federal Trade Comm'n*, 312 U.S. 457, 1941.
- Gamco, Inc. v. Providence Fruit & Produce Bldg.*, 194 F.2d 484, 1st Cir.
- HartfordIns. Co v. California*, 509 US 764, 800-804, 1993.
- <http://definitions.uslegal.com/b/boycott/>.
- <http://definitions.uslegal.com/p/primary-boycott/>.
- <http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/Secondary+Boycott>
- http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpL4_en.pdf.
- http://www.ftc.gov/bc/antitrust/group_boycotts.shtm
- Johnny Ibrahim, *Hukum Persaingan Usaha, Filosofi, Teori, dan Implikasi Penerapannya di Indonesia*, Malang: Banyumedia, 2007.
- Keith N. Hylton, *Antitrust Law, Economic Theory and Common Law Evolution*, Cambridge University Press, 2003.
- Klor's, Inc. v. Broadway-Hale Stores*, 359 U.S. 207, 212, 1959.
- Knud Hansen, et. al., *Undang-Undang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, Jakarta: Katalis, 2001.
- Konrad Zweigert & Hein Kotz, *Introduction to Comparative Law*, 3d ed., Oxford: Clarendon Press, 1998.
- Lawrence Anthony Sullivan & Warren S. Grimes, *The Law of Antitrust: An Integrated Handbook*, St Paul Minn: West Group, 2000.
- Lawrence Anthony Sullivan, *Handbook of the Law of Antitrust*, St Paul Minn: West Publishing Co., 1977.
- Mark W. Ryan, "Treatment of Group Boycotts under Section 1," *Presented at the American Bar Association, Antitrust Section, Spring Meeting 2006, March 3 1, 2006*, dalam <http://apps.americanbar.org/antitrust/at-committees/at-s1/pdf/spring-materials/2006/ryan06.pdf>.
- Matthew S. Raalf, "A Sheep in Wolf's Clothing: Why the Debate Surrounding Comparative Constitutional Law Is Spectacularly Ordinary," 73 *Fordham L. Rev.* 1239, Desember, 2004.
- McCormick, "Group Boycotts—Per Se or Not Per Se, That is the Question," 7 *Seton Hall Law Review* 703, 1976.
- National Soc'y of Prof. Eng'rs v. US*, 435 U.S. 679, 1978.
- Nasarudin Abdul Rahman, Haniff Ahamat, Mushera Ambaras Khan, 2013, "REGULATING FIRMS' BEHAVIOR IN THE MARKET UNDER THE COMPETITION LAW: ISSUES AND CHALLENGES", *Jurnal Media Hukum*, Vol. 20, No. 2
- Note, "A Market Power Test for Noncommercial Boycotts," 93 *Yale Law Journal* 523, 1980.
- Note, "Protest Boycotts Under the Sherman Act," 128 *University Pennsylvania Law Review* 1131, 1980.
- Overview of FTC Antitrust Actions in Health Care Services and Products*.
- Paramount Famous Lasky Corp. v. US*, 282 U.S. 30, 1930.
- Paul G. Mahoney, "A Market Power Test for Noncommercial Boycotts," 93 *Yale Law Journal* 523, Januari 1994.

- Philip C. Kissam, "Symposium: Public and Private Barriers to Competitive Reform of Health Care Services Delivery, "Antitrust Boycott Doctrine," 69 *Iowa Law Review* 1165, July 1984.
- Radiant Burners, Inc. v. Peoples Gas Light & Coke Co.*, 364 U.S. 656, 659-60, 1961.
- Ricardo E. Calderon, "Politically Motivated Boycotts with Commercial Benefits: A Consolidated Rule of Reason Judicial Standard," 14 *New York University Review of Law and Social Change* 873, 1986.
- Robert H. Bork, *The Antitrust Paradox*, New York: Basic Books, Inc., 1978.
- Ronald Dworkin, *Legal Research*, Daedalus: Spring, 1973.
- S. Gregory Joy, "Application of Selected American Laws to United States Companies Transacting Business in Kuwait: Foreign Corrupt Practices Act and Antiboycott Legislation," 43 *Mercer Law Review* 691, Winter, 1992.
- Silver v. New York Stock Exch.*, 373 U.S. 341, 1963.
- Smith v. Pro Football, Inc.*, 593 F.2d 1173, D.C. Cir. 1978.
- Standard Oil Co. v. US*, 221 U.S. 1, 63-66, 1911.
- Stephen F. Ross, *Principles of Antitrust Law*, New York: the Foundation Press, Inc., 1993.
- Structural Laminates, Inc. v. Douglas Fir Plywood Ass'n*, 261 F.Supp. 154, D. Or. 1966, *aff'd per curiam*, 399 F.2d 155, 9th Cir. 1968, *cert. denied*, 393 U.S. 1024, 1969.
- Sujit Choudhry, "Globalization in Search of Justification: Toward a Theory of Comparative Constitutional Interpretation," 74 *Ind. L. J.* 819, 1999.
- the Sherman Act*
- United States Trotting Ass'n v. Chicago Downs Ass'n*, 665 F.2d 781, 788-91, 7th Cir. 1981.
- US v. First Nat'l Pictures*, 282 U.S. 44, 1930
- US v. Realty Multi-List, Inc.*, 629 F.2d 1351, 5th Cir. 1980.
- US v. Terminal R.R. Ass'n*, 224 U.S. 383, 1912.
- Williams v. St. Joseph Hosp.*, 629 F.2d 448, 7th Cir. 1980.
- Worthen Bank & Trust v. National Bankamericard Inc.*, 485 F.2d 119, 8th Cir. 1973, *cert. denied*, 415 U.S. 918, 1974.
- www.merriam-webster.com/dictionary/boycott.